## 

**Prática I - A arte da Negociação**

**Unidade 1: Origens e Princípio da Negociação**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| **Qual é o seu nome?** | CARLA BERTUOL |
| **Qual é o nome da sua empresa?** | MONEYFLOW |

### **Construindo um Plano de Negociação**

Um "Plano de Negociação" é um documento meticulosamente estruturado que encapsula a abordagem estratégica meticulosa de um negociador com o intuito de atingir objetivos específicos durante o processo de negociação.   
  
Ele serve como um roteiro que guia todas as fases da negociação, da preparação e condução até o fechamento e avaliação do processo. Este plano é fundamentado em uma análise abrangente que engloba os objetivos, as prioridades, os interesses e as possíveis resistências tanto do negociador quanto da contraparte.

* **Como vai funcionar?** Você deve escolher uma situação real de negociação que possa enfrentar em breve (como negociar um contrato, um desconto com um fornecedor, etc.).
* **Resultado e entrega:** Esse é o projeto do Curso todo, iremos trabalhar um pouco desse projeto ao final de cada Unidade, e no fim você vai estar preparado(a) para realizar de fato a negociação que tanto se preparou.

### **Parte 1: Começando o Plano de Negociação**

|  |  |
| --- | --- |
| **Com quem é esta negociação?** | *Banco Cashme* |
| **Quando ela vai acontecer?** | *Já está em processo* |
| **Qual é o contexto da negociação?** | *Liberação de empréstimo* |

### **Parte 2: Definição dos Objetivos**

* **Proposta:** Baseado no que vimos durante essa Unidade, liste seus objetivos principais e secundários. Defina claramente o que seria um resultado aceitável para você.
* **O que é?** Envolve a clara identificação do que se deseja alcançar através do processo de negociação. Trata-se de estabelecer metas claras e mensuráveis que você deseja atingir como resultado da negociação, pois antes de entrar em qualquer negociação, é crucial ter uma visão clara do que se deseja alcançar, bem como compreender os possíveis desafios e oportunidades que podem surgir durante o processo.  
    
  Esses objetivos podem ser tangíveis, como termos financeiros, prazos e entregas específicas, ou intangíveis, como relacionamentos fortalecidos, reputação e acesso a novas oportunidades.

|  |  |
| --- | --- |
| **Objetivo Principal** | **Descrição** |
| Aprovação de crédito | São os resultados essenciais que o negociador precisa alcançar para considerar a negociação bem-sucedida. Representam as razões centrais para entrar na negociação e são inegociáveis ou de máxima prioridade.  **Características:**   * Cruciais para o sucesso: Impactam diretamente o propósito principal da negociação. * Menos flexíveis: Há pouca ou nenhuma margem para concessões, pois comprometer esses objetivos pode significar falha na negociação. * Foco claro: Guiam a direção estratégica e as decisões tomadas durante a negociação. * - Realismo e Alcançabilidade: Os objetivos devem ser realistas e alcançáveis, considerando as limitações e oportunidades do contexto da negociação. |
| Recomendamos que utilize a técnica da Matriz SMART, ela ira garantir que se atinja uma melhor definição, pois é uma ferramenta que orienta a definição de objetivos de forma clara e alcançável.  Cada letra da sigla SMART representa um critério específico que ajuda a formular objetivos efetivos:  **S - Específico (Specific):** O objetivo deve ser claro e preciso, evitando ambiguidades. Defina o que você quer alcançar, quem está envolvido, onde acontecerá e quais são os requisitos ou restrições.  Questões-chave: O que precisa ser alcançado? Quem será responsável por isso? Onde isso acontecerá?  **M - Mensurável (Measurable):** Descrição: O objetivo precisa ter critérios mensuráveis para que seja possível acompanhar o progresso e saber quando ele foi atingido. Isso envolve quantificar ou pelo menos sugerir uma maneira de medir o progresso.  Questões-chave: Como saberemos que o objetivo foi alcançado? Quais indicadores serão usados para medir o progresso?  **A - Atingível (Achievable):** O objetivo deve ser realista e atingível dentro dos recursos disponíveis, tempo e conhecimento. Ele deve desafiar as habilidades e a capacidade, mas permanecer dentro do possível.  Questões-chave: O objetivo é alcançável com os recursos disponíveis? Como o objetivo pode ser alcançado considerando as limitações?  **R - Relevante (Relevant):** O objetivo deve ser importante para o indivíduo, equipe ou organização, alinhando-se com outros objetivos relevantes e contribuindo para a visão e metas de longo prazo.  Questões-chave: O objetivo se alinha com as metas e necessidades maiores? Por que esse objetivo é importante agora?  **T - Temporal (Time-bound):** O objetivo deve ter um prazo claramente definido, com uma data de início e término ou marcos temporais específicos, o que cria um senso de urgência e ajuda a manter o foco.  Questões-chave: Quando o objetivo deve ser concluído? Quais são os marcos importantes ao longo do caminho? |
| ***Escreva aqui*** | *ATINGIVEL* |

|  |  |
| --- | --- |
| **Objetivos Secundários** | **Descrição** |
| De o titulo para até três objetivos secundário | São desejáveis mas não essenciais para o sucesso da negociação. Esses objetivos complementam os principais e são mais flexíveis, podendo ser ajustados ou negociados para facilitar um acordo.  **Características:**   * Complementares: Servem para melhorar os termos do acordo ou adicionar valor à negociação sem ser fundamentais para o seu sucesso. * Mais flexíveis: Oferecem espaço para concessões e ajustes, podendo ser usados como ferramentas de negociação para alcançar os objetivos principais. * Apoiadores da estratégia: Ajudam a construir relações e podem ser sacrificados se necessário para garantir que os objetivos principais sejam atingidos. |
| ***Escreva aqui*** | *Escreva aqui* |
| ***Escreva aqui*** | *Escreva aqui* |
| ***Escreva aqui*** | *Escreva aqui* |